# 最新经销商会议开幕词[全文5篇]

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-08-14

*第一篇：最新经销商会议开幕词有效的经销商管理策略，不但可以为企业带来利润回报，更能提升经销商的稳定性，实现可持续发展，提高竞争实力。下面是小编给大家整理的2024年经销商会议开幕词，仅供参考。2024年经销商会议开幕词【篇一】尊敬的各位领...*

**第一篇：最新经销商会议开幕词**

有效的经销商管理策略，不但可以为企业带来利润回报，更能提升经销商的稳定性，实现可持续发展，提高竞争实力。下面是小编给大家整理的2024年经销商会议开幕词，仅供参考。

2024年经销商会议开幕词【篇一】

尊敬的各位领导、各位经销商朋友：

大家好!

今天峨山宏峰建材有限公司在贵地举行的“第一届经销商战略合作伙伴交流会”。

首先，我仅代表峨山宏峰建材有限公司公司所有员工，向到场的各位领导、各位经销商朋友表示热烈的欢迎!同时感谢你们为我公司的发展献计献策，感谢你们在市场第一线奋斗拼搏，感谢你们来到这里，与我公司一起共创美好未来!

近几年，面对中国这个充满各种竞争的市场环境，昆钢集团水泥建材有限公司以稳健的步伐发展壮大，今天的成果都来自于大家的辛勤奉献，眼前这一片蓝天都源自我们共同的努力!回顾我公司过去多年的发展，我们倍感欣慰。我公司顺应国际经济发展形势，以科学发展观为指导，坚持以人为本，大力开展公司企业文化建设，形成了公司与职工、公司与供应商、公司与社会和谐相处、共赢发展的良好局面，保障了我公司健康、快速的发展。同时，我公司研发生产的产品投入市场后获得了广大用户的好评。我们的先进产品都是以昆钢集团技术团队为依托，不断创新探索而生。玉溪峨山，一座静谧美丽的城市，正是这里承载了我公司创造的奇迹，抒写着自己辉煌的新时代!

参加本次会议还有来自各地的经销商伙伴和为我公司奋斗在第一线的销售人员，你们是公司发展的推动者、参与者和亲历者，你们时刻为公司带来市场最新的第一手信息，这为推动公司的战略性发展，具有极为重要的意义!我衷心希望与会的各位经销商朋友共同把此次会议办成一个交流心得、增进了解、开展合作、推动发展的高水平研讨会，会议过程中也会给各位专家、各位经销商代表留出充裕的时间与我公司负责人直接进行面对面的信息交流!

回顾过去，展望未来，我们还有很长的路要走。2024年正直不断壮大的峨山宏峰建材有限公司，将会迎来崭新的机遇和新的市场，我相信在领导的关怀和支持下，在我们合作伙伴的工作交流之中，我公司在经营管理等诸多方面将实现大的跨越。今天的会议也将是我公司战略发展史上的一个伟大里程碑!

最后预祝第一届经销商战略合作伙伴交流会取得圆满成功!谢谢大家!

2024年经销商会议开幕词【篇二】

尊敬的各位领导，女士们、先生们，朋友们：大家上午好!

今天是山东珠岳新型材料有限公司在千年古都西安举行的“成就梦想”2024年度珠岳公司西部合作伙伴交流峰会暨珠岳公司西部旗舰店揭幕的日子。这是我第一次在中国大陆参加该类活动，心情非常激动和高兴!

首先，我代表香港江军实业集团和珠岳公司全体员工，向到场的各位领导、媒体朋友、各位合作伙伴、关心支持珠岳发展的朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

香港江军实业集团，世界杰出华商企业，始建于2024年，秉承“开拓、进取、求实、创新”的企业精神。以“为社会贡献可以信赖、尊重和共享的企业;为客户提供卓越的产品、管家式的服务;为股东创造持续功效的回报;为员工实现理想、创造健康快乐的人生”为企业使命。现已成为一家集房地产开发、国际贸易、化工建材、金融服务、新型材料等五大支柱产业的多元化的股份制集团企业。

山东珠岳新型材料有限公司成立于2024年，前身为香港江军实业集团新型材料事业部，是一家专业致力于远红外纳米晶体电热材料的研究与应用的高科技生产企业。长期致力于高低温碳晶基材、硅晶基材、云母基材及PTC热敏基材等新型材料的研发及应用，目前珠岳公司在纳米晶体基材研究、墙暖、地暖、理疗及保健等领域享有二十多项国家及国际专利，三项发明专利。珠岳公司作为中国碳晶行业的领航者，行业标准的缔造者，山东省省级重点科技扶持项目，中国“碳晶健康采暖节”创建者。她以“健康生活，源自珠岳”为宗旨，以“世界碳晶看中国，中国碳晶看珠岳”为目标。目前珠岳公司拥有“珠岳”、“汉沃”、“圣尔诺”和“晶点e族”新型材料产业的四大品牌，其中“圣尔诺”是中国第一个碳晶品牌，“珠岳”是中国碳晶行业唯一驰名品牌。

近几年，面对中国大陆这个充满各种竞争和机遇的市场环境，珠岳公司已经成为大陆最大的纳米晶体发热板生产基地!回顾珠岳公司过去5年多的发展历程，我们倍感欣慰。珠岳公司顺应国际国内经济发展的形势，以科技创新为指导，以点对点的客户服务为基准，坚定走珠岳特色的136战略规划：珠岳公司136战略规划是珠岳公司于2024年制定的未来5年战略规划，具体指的是在2024年前，建立一个国家级新型材料研究实验室(目前：该实验室是珠岳公司同美国犹他大学和香港科技大学联合创建，由犹他大学材料研究院院长、美籍华人刘峰教授担当技术顾问)、三大生产基地(山东、吉林和四川)和六大营销公司(总部计划设在上海自贸区，和上海长航集团共建)。珠岳公司未来五年战略规划都是以江军实业集团为依托，以香港江军实业集团“为人类建设无限健康新生活”为核心理念，不断创新探索而实现的。

陕西西安，千年古都，一座拥有中国最多帝王将相的城市，正是这里承载了珠岳公司创造的奇迹，抒写着自己辉煌!

参加本次会议的还有来自各地的经销商伙伴和为珠岳公司奋斗在第一线的朋友，你们是珠岳公司发展的推动者、参与者和亲历者，你们时刻为珠岳公司带来最新的第一手信息，这为推动珠岳公司的战略性发展，具有极为重要的意义!对各位的辛勤努力，我谨代表珠岳公司全体同仁，向您及您的团队表示诚挚的敬意和真诚的感谢!谢谢大家!

回顾过去，展望未来，我们还有很长的路要走。伴随着2024年不断壮大的珠岳公司，定将会迎来崭新的机遇和新的市场机会，我相信在各级领导的关怀和支持下，在我们合作伙伴的工作交流之中，珠岳公司在经营、管理等诸多方面将实现大的跨越。今天的会议也将会是珠岳公司西部战略发展史上的一个伟大里程碑!

作为一家有志向，有理想的企业，珠岳公司不会自满，而是要打起万分的精神迎接新的挑战!承借着十八届三中全会改革的东风，实现珠岳公司誉满全国，走向世界的宏伟目标!

最后预祝本次大会取得圆满成功!预祝各位朋友生意兴隆、财源广进，预祝我们的友谊地久天长，欢迎各位到珠岳公司参观访问，谢谢大家!

2024年经销商会议开幕词【篇三】

尊敬的各位领导、各位经销商朋友、各位同仁：

大家上午好!

今天，我们在这里隆重举行……开业盛典暨经销商高峰论坛，我谨代表……公司全体员工向远道而来出席盛会的各位领导、各位嘉宾表示热烈的欢迎和诚挚的感谢!特别感谢……先生，……先生…对本次盛会的支持和莅临。同时，我在这里对支援……公司建设的集团总部各位同仁，对在场馆筹备工作期间给予我们帮助的社会各界朋友，对奋斗在市场第一线的经销商伙伴和销售人员，对为场馆和公司建设奉献心血和汗水的所有员工，表示最衷心的感谢。正是有你们的一路支持、爱护和努力，公司才有了今天的辉煌，对此我再次表示深深地感谢。

在场馆开业之际，我们也迎来了本年度经销商高峰论坛，今天，来自各地的经销商伙伴在这里汇聚一堂。……公司所有成绩的取得，与各位经销商的长期合作是分不开的，你们的信任和支持是我们持续发展的重要动力。在多年的合作中，你们为公司的市场开拓和业绩达成贡献了巨大力量，我们深深感谢和……公司风雨同舟的经销商朋友。本着诚信至上、和谐共赢的原则，在未来的合作中，我们仍将坚持以市场为导向，以消费者为中心，在广阔的营销渠道中建立更多、更持久的利益共同体。我真诚的希望通过这次经销商大会，聆听你们的建议，改善我们的不足，加深我们相互的了解，增强我们的合作感情。座而言，不如起而行;事虽难，做则必成。有了你们一如既往的支持，我们有理由相信在未来的征程中，……公司将走的更远，走的更稳，走的更好!我们将以更加卓越的成绩，不断取得新的突破来回报大家的厚爱。

最后，再次感谢各位领导和嘉宾的光临，祝在座各位身体健康，工作顺利!并预祝本次大会取得圆满成功，预祝各位有个愉快的合肥之行!谢谢大家!

**第二篇：经销商会议开幕词**

经销商大会是对今年的总结，对明年的期望!更是培训经销商和壮大品牌的好时机。下面是小编给大家整理的经销商会议开幕词，仅供参考。

经销商会议开幕词【篇一】

尊敬的集团营销管理中心领导、各位经销商朋友、各位同仁：

大家下午好!

今天我们有幸与来自北方各地的经销商朋友相识相聚在北京，我感到非常的荣幸。授北方销售公司的委托，我们北京分公司十分有幸在新年即将来临之际承办这次会议，借此机会，我代表北方销售公司同仁及北京分公司全体员工，向在座的各位经销商朋友表示热烈的欢迎和诚挚的问候。祝大家新春愉快!

20\_\_年正值我们开米公司成立20周年，这20年公司发展经历了风风雨雨，但我们企业发展的宗旨从未改变，就是忠实科学、献身环保、服务大众、造福人类

我相信，以我们厚重的企业文化底蕴，健全的企业管理机制，丰富的采购进货渠道，先进的生产技术设备，完善的物流保障系统，广泛的营销环境，专业的产品售后服务和国家及政府的大力扶持以及各位经销商的积极配合，我们一定能早日实现我们美好的企业愿景。

人无信不立，商无信不兴，国无信不强，构建和谐、有序、法制的市场经营环境，需要我们进一步加强互相沟通、互相交流、互相支持。我们坚信，只要我们携手并肩，团结一致，就一定能够克服发展道路上的一切困难，创造开米公司更加灿烂辉煌的明天。西安开米股份有限公司愿与各位经销商朋友一道，在上级职能部门的领导下，诚信经营，守法经营、共同维护和谐的市场环境，共同创造出中国绿色环保日化产业的一大奇迹!

20\_\_年是开米公司各项资源整合的一年，12年将是开米公司实现更大飞跃的一年，这一年对于所有的客户朋友们同样是一个新的挑战和机遇，希望我们的客户朋友们能与开米发展的脚步同行。荣誉源自实力，实力源自努力。开米牵手环保，领跑中国日化!

20\_\_年让我们永结同心，携手共进，争创辉煌!让我们共同铭记今天的主题“精诚团结”“共创辉煌”，让我们共同主宰、描绘日化行业的美好明天!

最后，我谨代表北方区及北京分公司全体销售同仁对各位来宾的到来再次表示热烈的欢迎!并预祝大会圆满成功!祝大家生意兴隆!

谢谢大家!

经销商会议开幕词【篇二】

尊敬的各位领导、各位经销商朋友、各位同仁：

大家上午好!

今天，我们在这里隆重举行……开业盛典暨经销商高峰论坛，我谨代表……公司全体员工向远道而来出席盛会的各位领导、各位嘉宾表示热烈的欢迎和诚挚的感谢!特别感谢……先生，……先生…对本次盛会的支持和莅临。同时，我在这里对支援……公司建设的集团总部各位同仁，对在场馆筹备工作期间给予我们帮助的社会各界朋友，对奋斗在市场第一线的经销商伙伴和销售人员，对为场馆和公司建设奉献心血和汗水的所有员工，表示最衷心的感谢。正是有你们的一路支持、爱护和努力，公司才有了今天的辉煌，对此我再次表示深深地感谢。

在场馆开业之际，我们也迎来了本经销商高峰论坛，今天，来自各地的经销商伙伴在这里汇聚一堂。……公司所有成绩的取得，与各位经销商的长期合作是分不开的，你们的信任和支持是我们持续发展的重要动力。在多年的合作中，你们为公司的市场开拓和业绩达成贡献了巨大力量，我们深深感谢和……公司风雨同舟的经销商朋友。本着诚信至上、和谐共赢的原则，在未来的合作中，我们仍将坚持以市场为导向，以消费者为中心，在广阔的营销渠道中建立更多、更持久的利益共同体。我真诚的希望通过这次经销商大会，聆听你们的建议，改善我们的不足，加深我们相互的了解，增强我们的合作感情。座而言，不如起而行;事虽难，做则必成。有了你们一如既往的支持，我们有理由相信在未来的征程中，……公司将走的更远，走的更稳，走的更好!我们将以更加卓越的成绩，不断取得新的突破来回报大家的厚爱。

最后，再次感谢各位领导和嘉宾的光临，祝在座各位身体健康，工作顺利!并预祝本次大会取得圆满成功，预祝各位有个愉快的合肥之行!谢谢大家!

经销商会议开幕词【篇三】

尊敬的各位经销商朋友：

你们好!

今天我们有幸与来自河北省各地的经销商们相聚在石家庄\_\_\_处，我感到非常高兴,同时也十分荣幸的参加这次交流会。借此机会，我代表山东省\_\_有限公司董事长张博先生及全体员工，向尊敬的各位经销商表示热烈的欢迎和诚挚的问候。

佳士博公司多年来专注于速冻产品事业，目前，公司“佳士博”系列食品覆盖肉丸系列、调理品系列、肠系列、蛋品系列等4大系列、200多个品种，年可生产各类食品20万吨，2024年底公司总资产达到

3.43亿元、固定资产1.36亿元，现有4处食品加工基地和4处食品研发中心，职工3000余人，是目前国内最大、最专业的速冻调理食品生产基地和无公害绿色生态蛋鸡标准化示范基地之一。

公司秉承“以德立信、心铸精品、胸怀天下、博爱感恩”的企业宗旨，以生产“天然，健康，营养，卫生”的无公害绿色食品为目标，加大科技与研发资金的投入，先后组建了两处食品研发中心(速冻调理食品和蛋品)，20\_\_年6月经潍坊市科学技术局批复组建了“潍坊市功能鸡蛋制品工程技术研究中心”，20\_\_年公司又与青岛农业大学联合组建了“青岛农业大学〃佳士博公司联合研发中心”和“青岛农业大学〃教学科研与学生就业实践基地”，着力提高企业自主创新力度，重点研制高技术含量、高附加值、高食品质量的功能性肉制品及生产工艺，并及时应用到生产中，实现了科研成果的有效转化，增强了产品的市场竞争力。公司先后荣获“中国专利山东明星企业”、“技术创新示范企业”、“生产力促进奖”、“产学研合作创新奖”荣誉称号。截止到20\_\_年底，公司共获得141项专利，其中发明专利11项、实用新型专利12项、外观设计专利118项。

所有成绩的取得，与各位经销商的长期合作是分不开的，你们的信任和支持是佳士博公司持续发展的重要动力。在多年的合作中，你们为佳士博产品的市场开拓付出了心血和汗水;为佳士博销售业绩的达成贡献了巨大力量，为佳士博的发展壮大立下了汗马功劳。你们是佳士博最值得信赖的朋友。

天时不如地利，地利不如人和。佳士博本着诚信、共赢的原则，坚持以市场为导向，以客户为中心，让我们的合作伙伴有更好的发展，有更多的利润，让佳士博的经销商成为这个行业最令人羡慕的经销商。

我们把最优质的产品提供给大家，通过你们使我们的产品走向四面八方。佳士博视质量为生命，通过实施全面质量管理，从原材料进厂到产品上市销售的每一个环节都纳入严密的质量控制体系，打造了佳士博产品的高品质。

我们把最优秀的服务提供给大家。想大家所想，急大家所急。佳士博不断加强终端建设，以终端为导向，提高终端销售比例来拉动商业销售，促进渠道的良性运作。持续提供大力度的广告支持，促进终端销售。

我们把更大的利益带给大家。佳士博将继续加大价格治理和渠道管理，规范市场，发挥佳士博的品牌效应，让佳士博的产品为大家带来合理的利润。

目前速冻食品行业发展形势利好，优秀企业都在开足马力做大做强，激烈的竞争在所难免，市场机遇稍纵即逝。愚者放弃机遇，弱者等待机遇，强者抓住机遇，智者创造机遇。落后就要挨打，佳士博食品要做智者和强者，抓住市场的机遇，促进佳士博的跨越式发展。这同样需要在座的各位朋友的大力支持和共同努力。

佳士博将建立能够适应市场快速变化的机制，将使权力下移，责任下移，整合资源，快速反应，马上行动，以不断的变革迎接市场的巨变，以创新和执行力把握和创造市场机遇。我们也坚信，有各位经销商朋友的理解和大力支持，有我们紧密的合作，我们一定能够成为竞争的胜利者。

诚信做人、用心做事、友好携手、共创辉煌。佳士博公司的的发展离不开大家的精诚合作，大力支持，我们深深感谢和佳士博风雨同舟的经销商朋友，我们坚信生意是长久的，财富是无穷的，朋友是永远的，明天会更好的。

**第三篇：经销商大会开幕词**

开 幕 词

尊敬的各位领导，各位经销商朋友：

大家下午好！

热情似火赛骄阳，胜友如云齐畅话，在这万物竟绿、苍翠欲滴的盛夏时节，我们有幸邀请到各位朋友欢聚在这里，共同举行“2024安徽省经销商大会”，作为主办方,我感到十分荣耀和激动。在此,我仅代\*\*\*公司全体员工，向参会的各位朋友表示热烈的欢迎和衷心的感谢!\*\*公司虽然成立于\*\*年，但是我们的研发团队在临床微生物检验产品领域已经深耕了20个年头。我们一直致力于临床微生物检验技术的研究及产品开发，结合目前国内外的发展现状及市场需求，我们自主研发并推出的\*\*\*，以上产品已在全国各地及多家医院投入使用，并得到了用户的积极评价。

但是我们深知这离不开各个地区经销商的辛勤付出。在过去的时间里，各位经销商朋友在各自区域兢兢业业地做好市场工作，保证了思润公司的产品在市场上的占有率和增长率。在此，我要代表思润公司对各位在过去时间里的辛勤付出表示感谢。在座的各位朋友都是医疗销售行业的精英，正是因为有了你们的支持和帮助才有了我公司如今不断的发展和壮大。同时，作为多年的合作伙伴，我们也深刻的认识到：我们有责任也有义务给大家提供更多的优良产品、优质服务，也有义务和责任为大家创造和提供更多有利发展的经营思路和经营空间，要让大家和思润的合作不仅赚取合理的投资回报，同时也要赚取到更多的市场地位，市场份额。

2024年我们又取得了新的突破，\*\*是刚刚取得批文的新产品，用于\*\*，效果非常满意。

希望\*\*在未来的发展中可以和你们一起成长，公司会提供给各位尽可能的支持，帮助大家做好各自的市场，帮助你们成就自己的事业，实现共赢。也希望各位在各自区域做好自己的市场，为客户提供好的服务，成为诚信、负责的经销商。有了各位经销商朋友的支持，我们对未来充满希望和充满期待!最后，也希望各位朋友在今天的参会过程中可以对我们的企业建设提出宝贵的建议。

谢谢大家！

**第四篇：经销商会议**

本报讯（记者 刘建国）2024年7月9日，公司2024年厂商联盟预赢夏秋论坛在翔龙金凤大酒店隆重召开，来自全国各地经销商近500人参加了会议。会议分析了当前的肥料市场行情，在当前大环境下，只有厂商联盟才能抵御市场风浪，会议要求广大经销商要以开放的思维、创新的理念、无畏的勇气、科学的方法，打开跨越发展的思想通道。

论坛由公司党总支书记、常务副总经理解永生主持。公司董事长解永军致开幕词。今年以来，受行业产能过剩、国家产业结构调整、原料价位高位波动、用工成本不断上升等多重因素影响，化肥行业的生产经营遇到了很多困难,但施可丰全体人员与广大经销商风雨同舟、真诚合作，施可丰的企业形象、产品品牌、市场竞争力都得到很大的提升，缓控释复合肥系列产品得到了市场认可与广大农民朋友的喜爱和信赖，企业产供销呈现良好发展势头。针对今后的工作，解永军董事长表示我们将始终秉承“做中国放心肥专家，让天下老百姓都用上放心肥”的经营理念，以构建新型厂商关系和打造专业化营销团队为重点，依靠科技、品牌、文化和服务等优势，在企业经营管理的各个方面都在进行不断的创新和改革，抢占市场先机，带动行业的发展。

公司执行总经理李作山详细介绍了公司当前的生产经营形势，对当前国内化肥的品种和现状做了讲解，分析了今后复合肥市场走势。同时，他还就土地流转政策、国家粮食安全中长期规划纲要、农业民专业合作社等对化肥市场带来的影响做了前瞻性的预测。

会上，公司顾问杜卫东就经销商如何运用法律武器保护自身利做了专题报告。卓创资讯首席主编王庆飞做了《乐观看待秋季市场》的专题报告，施可丰农科院副院长王程永介绍了他们新近推出的水营养系列产品。部分经销商分享了自己的成功经验。7月9日下午，与会经销商乘车参观了施丰化工和公司生产厂区。当晚，举办了联欢晚会，公司员工自编自演的小品《二愣子买肥》、《离婚》获得了大家阵阵掌声。

复合肥：产品同质化严重 入行门槛有待提高

**第五篇：经销商会议**

一，明确会议主题

会议主题要明确，经销商会议的目的就是为了订货，因此，会议的主题没有必要取名为假意的“某某经销商交流会，某某厂商联谊会”等，而应该直奔主题，作“某某区域某某品牌订货会”让所有经销商明白厂商召开此次会议的目的就是为了订货，避免让经销商没有订货的心理准备，从而使双方均不满意。

二，充实会议内容

1，会议内容要有教育性

现今很多品牌的订货会已经流于俗套，找些客户过来听厂商人员进行宣读公司的那些基本情况，然后就吃饭喝酒，让公司业务人员和经销商在酒桌上“酒量即销量”然后就是再进行其它活动，以此来拉拢经销商订货。会后，公司算帐，利润不能支撑费用，代理商愁眉苦脸，以后说到经销商会议就是害怕，经销商对代理商的经销商会议也不再感兴趣，因为召开一个订货会除了拿钱去吃喝去订货外，没有其它实际的意义，并且也和代理商一样，看不到利益，学不到东西。因此我认为，在召开订货会的会议内容除了向经销商宣传品牌后，可以更多去选择提高经销商经营管理水平，帮助分析行业发展趋势，指导经销商做出更好的促销方案，言传身教如何向消费推广本品牌产品，并帮助分析竟品的优缺点等等会议题材作为会议的主题。相信，经销商会对以上题材更有兴趣。

2，会议主持人要专业。

专业的会议主持人会让会场的气氛轻松，明快，同时也可以让经销商加强公司的专业形象和隆重态度。

3，会议时间

经销商会议的时间段：产品销售旺季前和产品销售旺季后。

会议的时间不能太长也不能太短，应坚持以四个小时为基本原则。第一个小时重点突出宣传公司品牌和产品的卖点。第二个小时应该请公司经理级人物做会议主题的报告发言，同时公布当次会议的突发性政策。第三个小时应该以文艺性的节目或者以活跃现场气氛为主。第四个小时，以参观会场展览产品并现场订货。

三，增强会议效果

会前工作主要为：

（1）确定订货会的邀请对象，细节之处是尤其要抓住在订货会中起决定作用的人员。

（2）确定订货会的主推品项：做为企业产品品项往往不是单一的，因而采取哪款产品作为主推品种，就要对市场进行充分摸底，找出机会点最大的产品，如针对德赛目前的产品中，就要突出差异化产品DS-001学习DVD，充分突出它的卖点。细节之处是要避免主推的品项过全或促销推广产品无重点。

（3）制订主推品项的订货政策：即对主推品项产品采取什么样的促销政策才能合适，才能起到扩大订货量的目的，促销政策不到位也会影响订货会效果，细节在于订货政策的制定。

（4）确定订货会的主题：销售产品需要一个理由，开订货会同样也需要一个由头，确定一个主题。否则平白无的搞促销开订货会会让客户产生防范心理。

（5）做好订货会前造势和客户摸底，一方面事前造势让客户有正确认识和心理和准备，同时通过市场情况摸底圈定核心客户，是订货会有的放矢。

（6）做好场地的选择：主要根据邀请的人数，规模，选定订货会会址，对场地的选择要求，要做到交通便利，易于寻找这一点。

（7）做好时间安排和订货资料的准备，根据邀请对象发邀请函，注明订货会时间地点，同时也可将产品资料，价格表和促销活动通知送达知客户手中。

（8布置好会场。定货会会场布置要突出订货会主题

会中的工作主要为：

通过在订货会会中制造轻松宽松的气氛，一方面可以让客户积极参与其中，调动客户订货的积极性，同时可以消除客户的防范心理，感染其它客户

会后的工作主要为：

订货会开完后，只是订货会成功的一半，如何落实是订货会最终成功与否的重中之重，因而订货会后一方面要将货及时送达订货客户的手中，另一方面要做好电话的及时跟踪与走访追踪，收取保证金，确保真正达成意向

订货会开完要善于总结

现在很多企业，谈到订货会基本上不谈“订货后”，订完了，似乎已经结束了，资金也来了。订货会还有很多工作要做。今年的订货会要跟去年的订货会比较，数字是否有增加，生产能力是否能跟上，贴牌加工的厂家是否进一步去落实，这些都是亟待解决的。

四，召开订货会的细节问题

1，精心设计定货会的政策

2，会前开票和会中开票相结合3，找一个好的会议主持人

4，专车接送乡镇大户经销商

5，一定要设置抽奖和礼品环节

6，设置餐桌就餐人员姓名

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找